



XLIX Legislatura

DEPARTAMENTO
PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 765 de 2021

Carpeta Nº 1324 de 2021 y S/C	Comisión de Industria, Energía y Minería

---

PRECIO DE VENTA POR UNIDAD DE MEDIDA

Regulación

EXPOSICIÓN DEL SEÑOR REPRESENTANTE CÉSAR VEGA, A SU SOLICITUD, REFERIDA AL PROCESO DE EXTRACCIÓN DE HIDROCARBUROS POR FRACTURA HIDRÁULICA

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 8 de diciembre de 2021

(Sin corregir)

Preside: Señor Representante Gabriel Tinaglini, Vicepresidente.

Miembros: Señores Representantes Carlos Herrera, María Rosa Melazzi, Sergio Mier, Gonzalo Onetto, Mario Saralegui y Javier Umpiérrez Diano.

Asiste: Señor Representante César Vega Erramuspe.

Invitado: Señor Representante Gustavo Olmos.

Secretario: Señor Guillermo Geronés.

Prosecretaria: Señora Dinora Cardozo.

═══════II═══════

SEÑOR PRESIDENTE (Gabriel Tinaglini, Vicepresidente).- Habiendo número, está abierta la reunión.

Esta Comisión estaba tratando el proyecto Precio de Venta por unidad de medida, y se generaron algunas interrogantes, sobre todo, con relación a la forma de aplicarlo. Por lo tanto, solicitamos al diputado Olmos que viniera para brindarnos mayor información.

En la reunión pasada se planteó cómo implementar lo que se proponía, de forma que fuera lo más accesible posible. Entonces, surgió la disyuntiva de si abarcaba solo a los comercios que tenían hasta dos cajas, o si se ampliaba -esto fue planteado por el diputado Melazzi- a todos los almacenes y comercios. Había que buscar la practicidad y ver cómo se podía implementar en los comercios más chicos para que no se les complicara su instrumentación. Se planteó la posibilidad del utilizar el código QR. Había que ver cómo se podía aplicar a los comercios chicos, sin generarles mayores costos. Hay que tener en cuenta que el precio va a ir variando; no es el mismo en todos los comercios, cada uno tiene el suyo.

Entonces, había que ver qué opciones teníamos. Una era volver al origen de la propuesta, o sea, hasta dos cajas y empezar con los comercios de mayor superficie, que no tendrían ninguna limitante para implementarlo, o ampliarlo a todos los comercios, para lo cual habría que buscar el mecanismo más indicado, y que no fuera en el producto, sino en la góndola.

Le cedemos la palabra al diputado Olmos para que nos dé más información.

SEÑOR REPRESENTANTE OLMOS (Gustavo).- Agradezco a la Comisión la invitación.

Estuve hablando con el diputado Melazzi. Él me trasmitió las ideas que tenían y lo que venían discutiendo en la Comisión.

Hay cosas que son distintas. ¿Qué es lo que propone el proyecto? Propone que en la góndola exista no solo el precio del producto en la presentación que lo están ofreciendo, sino en una unidad de medida estándar. Por ejemplo, si se trata de galletitas, que tengan el precio por kilo, si es refresco, tenga el precio por litro. De esa manera, se podrá comparar entre cosas similares.

Está planteado hacerlo en la góndola. Hoy por la ley de defensa al consumidor ya existe la obligatoriedad para los establecimientos que tienen más de dos cajas para las grandes superficies y para las cadenas que tienen varios locales; de hecho, todos lo vemos. Actualmente, tienen la obligación de decir cuál es el producto, la presentación y su precio; no tienen obligación de ponerlo en una unidad estándar.

Días atrás comentaba algunos ejemplos que demostraban que no siempre resulta más barato comprar mayor cantidad de un producto, algo que por intuición creemos que es así. De repente me sale más barato comprar dos paquetes de 50 gramos de adobo que comprar uno de 100 gramos. En este caso, sería muy fácil sacar la cuenta, pero con el papel higiénico, que tiene distintas presentaciones y distintos metrajes es muy difícil hacerlo.

El código QR está en el producto; es como el código de barras; es el mismo en todos lados. En ellos no se puede poner información comercial porque el precio no es el mismo en todos lados. No puedo poner el precio en el código porque varía según los comercios. Si se diera el caso de que yo importara algo de China tendría que pedirle al productor de ese país que me pusiera ese dato en el producto; pasarían los meses y el precio quedaría fijo. Quien importa no tendría posibilidades de bajar el precio o de subirlo

por la razón que fuera: lo tiene de clavo y lo quiere vender más barato, o se vende como pan caliente y lo quiere vender más caro.

Ambos códigos -el QR y el de barras-, desde el punto de vista informático, son información; se trata de un texto que se transforma en una imagen. Es similar a la numeración que tienen los autos. No sé si es así, lo pongo como ejemplo: los cuatro primeros dígitos, corresponden a la marca; los otros dos al país de origen; cuatro representan el modelo; otros cuatro el año; dieciséis corresponden al chasis.

Cuando el sistema informático lee los códigos es capaz de descomponerlos y saber de qué se trata. Eso es lo que se hace en cualquier supermercado cuando pasan el lector de código de barras o de QR. El sistema reconoce el código; internamente lo tienen identificado con determinado precio o tal descuento; a partir de eso ellos facturan.

A mí me parece que sería meterle una complejidad a los quioscos. Los obligaríamos a tener, primero, un sistema informático que no todos tienen y, segundo, infraestructura, ya que necesitarían capacidad para imprimir los códigos y exhibirlos. Imaginemos un quiosco de golosinas y quiniela, que además vende yerba y algún refresco: no tienen ni espacio, ni góndolas. Me parece que le complicaríamos la vida a un sector que, en términos de impacto, tiendo a pensar que debe ser bastante menor. Yo no conseguí datos. En la Comisión dijeron que las grandes superficies eran entre el 30% a 35% del negocio, si bien imaginamos que es mucho más. Seguramente, con los comercios que tienen más de dos cajas, con las cadenas y los que no son grandes superficies, el volumen sea muy grande. Por eso se tomó ese criterio cuando se aprobó la ley de defensa al consumidor.

Debemos buscar un punto de equilibrio, y que lo que proponemos se aplique a empresas que tengan determinado porte y no le complique la vida al micro. El grande ya tiene sistema informático; quien ya tiene la obligatoriedad de poner etiquetas, ya lo tiene resuelto; lo único que tiene que hacer es agregar un dato. El otro no tiene nada, y lo estaríamos obligando a hacer una inversión en tecnología, en *software*, que me parece desproporcionada para el tipo de comercio que estamos hablando.

SEÑOR REPRESENTANTE UMPIÉRREZ DIANO (Javier).- Buenos días. Coincido con el planteo hecho por el diputado Olmos.

Si me equivoco, corríjanme, pero creo que le estamos trasladando una problemática al consumidor, porque tendrá que andar con el teléfono y deberá tener una aplicación para leer el código QR.

A mí se me generaron interrogantes luego de que la Asociación de Supermercados del Uruguay informara que solo le llega a un tercio. Antes me parecía muy atinado avanzar sobre las grandes superficies y quienes tuvieran más de dos cajas en sus comercios, pero ahora veo que dejaríamos una cantidad de consumidores por fuera. Serían 65 % -según los datos que nos brindó la Asociación de Supermercados-, entre almacenes pequeños, *autoservices*, puestos de feria, estaciones de servicio. Se me genera una duda en cuanto a cómo seguir mejorando este proyecto.

Me preocupa un poco poder llegar a la mayor cantidad de establecimientos comerciales. No sé si hay alguna idea para ver cómo avanzar, por lo menos, para llegar a los pequeños almacenes.

También se me generan dudas porque en el almacén pequeño, capaz, que el relacionamiento mano a mano del consumidor con el propietario hace que las cosas se allanen. Uno puede ir con el producto y hablar directamente con el dueño del comercio. Eso no se puede hacer en las grandes superficies; no se va a estar llamando

permanentemente a los cajeros ni a los encargados de la reposición. Dejo este planteo como una duda. No sé si se entiende por qué lado quiero ir para ver cómo seguir avanzando porque a mí me parece una muy buena medida.

Aprovecho para comentarles que, quizás, esta propuesta se pueda repicar en otros departamentos. Yo tuve una reunión con el intendente de Lavalleja y le planteé -va por otro lado, pero tiene que ver con esto- la necesidad de instalar una oficina de defensa al consumidor en cada departamento. Hoy tenemos problemas por los vaivenes de los precios. Cuando sube el combustible suben los alimentos, pero de bajar el combustible, no sabemos si bajarán los alimentos. Hoy un aceite vale $ 130, cuando antes valía $ 50. Para todas esas cosas la gente lo va a necesitar. Además, el área de defensa al consumidor brinda otros servicios.

Por lo tanto, instalar una oficina de defensa al consumidor en todos los departamentos me parece una muy buena cosa.

Reitero mis dudas. ¿Cómo aplicaría el código QR? ¿Generaría más inconvenientes que beneficios a la población? Me gustaría ver si hay posibilidades de llegar a mayor cantidad de comercios y no solo a las grandes superficies.

SEÑORA REPRESENTANTE MELAZZI (María Rosa).- Buenos días para todos.

Hablamos con el diputado Martín Melazzi. Él solicitó que lo que se plantea en el proyecto se aplique no solo a los grandes comercios, sino también a los minoristas. Propone que sea de forma pareja, igual para todos. No solo se quiere informar a los grandes comercios que tienen más de dos cajas; el minorista también tiene derecho a acceder a esta información.

SEÑOR REPRESENTANTE OLMOS (Gustavo).- Voy a referirme a las inquietudes del diputado Umpiérrez.

Si uno tiene un código QR impreso, necesita contar con un dispositivo que lo transforme en información legible para un ser humano; típicamente, sería un celular. Si bien existen otros mecanismos, el que es portátil y uno podría tener cuando va a comprar algo es un celular con prestaciones, memoria y espacio como para descargar una aplicación que permita leer el código QR; hay miles y son gratuitas. La disponibilidad de la aplicación no sería un problema; eventualmente, sí la del dispositivo.

Creo que hay cierta confusión con las cifras. Demos por válido -no tengo razones para dudar; seguramente sea así- que entre el 30 % y el 35 % es el porcentaje que cubren las grandes superficies. Las grandes superficies son las que tienen decenas de cajas. Las cadenas de una misma empresa -que vemos por todos lados-, los supermercados más chicos, algunos que están asociados con los grandes, que tiene dos, tres o cuatro cajas, o los de barrio -que también tienen dos, tres o cuatro cajas- también están incluidos.

Tiendo a pensar -reitero que no tengo información objetiva- que la cobertura tiene que ser muy amplia porque los que quedan afuera de este proyecto -repito, son los mismos que quedan afuera de lo que hoy está legislado, que obliga a poner el precio del producto- son los que tienen una caja. Se trata de quioscos y almacenes muy chicos. Entiendo la preocupación del diputado Melazzi. De alguna manera, quien compre en esos lugares va a tener menos información que quien lo haga en los otros. Pero eso es una decisión de la Comisión.

Debe existir un equilibrio entre el impacto real que este proyecto pueda tener y la complicación que pueda generar al comercio muy chico. Hay quioscos que no tienen

espacio para poner una computadora y una impresora; además, comprar el *software* les va a implicar una inversión que les dificultará su operativa.

No hay que confundir las grandes superficies con el universo que abarca esto. El universo que abarca el proyecto en su redacción original es muchísimo más que las grandes superficies; se trata de todos los locales que tienen dos cajas o más o los que, aun teniendo menos de dos cajas, tienen muchas sucursales de la misma línea. Por lo tanto, el universo se amplía enormemente.

SEÑOR REPRESENTANTE ONETTO LINALE (Gonzalo).- Yo soy nuevo en la política, pero hace treinta años que trabajo en distribuidoras; tal vez, pueda ayudar un poco en la información.

La venta de los supermercados y las grandes superficies es de aproximadamente 35 %. Yo me manejo en el rubro de yerbas y bebidas. Los comercios a los que nosotros llamamos tradicionales tienen más del 50 % de las ventas, sobre todo, en el interior del país. Ese dato es a nivel nacional.

Si lo que se busca con el proyecto es transparencia y claridad para que el consumidor vea el precio real de cada producto, les diría que es casi inviable. Les doy mi opinión. A los quioscos y comercios chicos se les podría pedir que tengan el precio en código, porque los hacen las grandes empresas; el que vende el producto ya tendría el código y uno podría saber el precio. Pero hay que tener en cuenta que el 90 % de los comercios tienen distintos precios; el mismo producto tiene diferente precio en cada comercio. Está bien que el consumidor sepa cuánto sale por unidad, pero saber por litro…

Voy a ponerles un ejemplo con el agua Salus porque lo tenemos aquí. El precio del agua que está dentro de un envase de 600 cc. es muy distinto del que está en envase de un litro, de litro y medio o 2.25 cc. Casi todos son envases descartables, que es lo más caro. No sé si lo que les estoy diciendo los ayuda o aporta algo a los demás legisladores.

Si nosotros buscamos aplicar la iniciativa en comercios que tengan más de dos cajas, el 65 % de la población seguirá en la misma situación que está hoy. Lo tiro como un dato para ver cómo se puede solucionar. Capaz que en lugar de ayudar tiré una complicación, pero es una realidad.

Con este proyecto se quiere llegar a establecer el precio final por litro, metro o kilo de cada producto para que lo sepa la persona que vaya a comprar. Pero, reitero, el mismo producto -insisto con el agua Salus, porque la tenemos aquí- varía su precio de acuerdo con el tamaño de la unidad. Si queremos que el consumidor sepa el precio por unidad, tendría que estar definido muy claramente por tamaño. Un comerciante chico va a necesitar tener, para un producto como Salus, ocho precios distintos. Entonces, se deberá establecer el precio del litro para el envase de 2, 25 cc., para el de litro y medio, para el de litro, para el de 600 cc. Este es mi aporte, para pensar.

SEÑOR PRESIDENTE.- Está faltando un dato que el diputado Olmos está por conseguir. El 35 % corresponde a las grandes superficies. No incluye los comercios de dos cajas; ahí nos estaría faltando un porcentaje de comercios que puedan llegar a tener…

(Diálogos)

SEÑOR REPRESENTANTE UMPIÉRREZ DIANO (Javier).- El dato del 35 % es importante. Capaz que en mi primera intervención cometí un error. Tener el 35% no supone atender al 35 % de la población. ¿Me explico? Quizás, ese 35 % de las grandes superficies y los comercios con más de dos cajas atiendan al 70 % de la población.

No sé si hay alguna confusión; lo podrá aclarar el diputado Olmos, que ha sido el propulsor. Creo que el proyecto tiende a que, por ejemplo, si la botella de 600 cc. vale $ 10, la de 6 litros no puede costar diez veces más, $ 150, ¿no? No debería ser así. A medida que aumenta el contenido, debería ser más bajo el precio. Eso se debe mantener por más que el envase sea más caro. Lo digo como reflexión en voz alta. Tendremos que trabajar en el tema.

SEÑOR REPRESENTANTE ONETTO LINALE (Gonzalo).- Voy a tratar de clarificar un poco. El razonamiento no es así. Las grandes superficies venden el 35 % del volumen total de los productos. No sé si por el razonamiento que hace el diputado, si se suman dos llega al 70 %.

Por lejos, en Uruguay, el comercio tradicional sigue siendo el que más vende este tipo de productos y, generalmente, no llegan a tener dos cajas.

Por otra parte, quiero aclarar que cuando el envase es más grande, el precio del producto baja.

SEÑOR PRESIDENTE.- Por lo que veo, este proyecto es interesante; hay voluntad política de sacarlo adelante. Si se hace de manera masiva, tenemos que ver cómo no complicar a los almacenes más chicos. Hay que ver si existe algo práctico y aplicable. Tal vez, se podría aplicar por etapas. Se podría comenzar por este 35 %, 50 %, y, luego, en base a la experiencia, ver cómo aplicarlo al resto de los comercios.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

——Después, en la Comisión definiremos cómo profundizamos. Las cartas ya están arriba de la mesa. Ya sabemos en qué se puede avanzar y cómo.

SEÑOR REPRESENTANTE HERRERA SILVA (Carlos).- Entiendo perfectamente cuál es la intención. Los ejemplos que se dieron, pasan.

¿Hay picardía? Yo no sé si es picardía o es el resultado de la oferta y la demanda. Como bien se dijo, a veces hay exceso de mercadería y para sacársela de arriba, modifican los precios. Entonces, termina saliendo más barato comprar paquetes chicos, por ejemplo, de galletitas, que por kilo.

Veo que la propuesta es muy difícil de aplicarla en cada producto de cada comercio, porque los comercios tienen los precios que más le convienen, de acuerdo con su lógica.

Supongo que la intención es implementar lo mismo que se aplica con la venta de frutas, verduras y carnes, que en su etiqueta viene detallado el precio final, el peso y el precio por kilo. Supongo que es algo así lo que se pretende. Quizás, se podría apuntar hacia ese lado. Entonces, cuando salga el precio final -no sé si es fácil de hacerlo técnicamente- el consumidor podría ver lo mismo que cuando compra fruta, verdura o carne, que son los ejemplos más clásicos.

Otra opción puede ser que en las grandes superficies se pongan letreros con un texto fijo que advierta al cliente que hay productos cuyo precio no siempre se corresponde con el fraccionamiento; puede ser mayor o menor. Lo digo para que sea práctico y aplicable.

Comparto lo que se dijo en cuanto que podría ser un poco engorroso aplicarlo en la realidad.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia y la información brindada por el señor diputado Olmos.

(Se retira de sala el señor representante Gustavo Olmos)

——El señor diputado Vega solicitó ser recibido por esta Comisión a efectos de hacernos un planteo respecto al *fracking,* tema sobre el que veníamos trabajando.

Nosotros ya recibimos al ministro de Industria, Energía y Minería, al subsecretario y también a una técnica. El *fracking* está prohibido; tiene la moratoria; hay que renovarla cada tantos años, y se vence a fin de año. El Ministerio quedó de pasarnos un informe para pedir la prórroga de la moratoria; es decir, para prohibir ese sistema de extracción de petróleo. Este tema va a quedar para el año que viene, cuando ingresara el informe y lo incluyéramos en el orden del día.

Consulto a los integrantes de la Comisión si están de acuerdo en darle la oportunidad al diputado César Vega de que nos hable sobre el tema.

(Apoyados)

——Si estamos todos de acuerdo, le doy la palabra el diputado Vega.

SEÑOR REPRESENTANTE VEGA (César).- Muchas gracias a todos.

Yo vengo a embromar bastante al Parlamento porque soy bastante partidario de las prohibiciones. En pleno siglo XXI suena raro, pero para mí sería prohibido no prohibir cuando tenemos la argumentación suficiente para hacerlo.

He presentado cuatro proyectos de ley. Uno, para la producción de toda la yerba mate que se necesita en el Uruguay; nos lo hemos prohibido sin ningún sentido. Otro, para la prohibición de los agroquímicos, que yo llamo agroquímicos tóxicos. Están prohibidos en los países del Primer Mundo como Estados Unidos, Europa, Japón y algún otro. Ellos los tienen prohibidos, pero los fabrican para nosotros. El tercer proyecto propone que se prohíba definitivamente la venta y, por lo tanto, la caza, no solamente de fauna, sino de aves; las estamos perdiendo; hay toda una industria de aves. Y el cuarto -del que les voy a hablar ahora-, propone la prohibición del *fracking.*

Cuando uno -recién lo hice acá, por probar- pone en el buscador la palabra *fracking* o fractura hidráulica, lo primero que aparece es: caro, contaminante y polémico. Así es, de verdad. Muchos países, y muchas provincias de otros países, como es el caso de Argentina, lo están prohibiendo. Los casos que yo más conozco son los de Estados Unidos y Argentina.

Pueden ver videos que muestran que en Estados Unidos los productores -los *farmers*- ya no pueden vivir allí. En su establecimiento rural ellos prenden el encendedor donde tendría que salir el agua de la canilla y se prende fuego el agua, diríamos, aunque no es así porque lo que está saliendo es gas metano porque se contaminó toda la napa. Tristemente, uno ve que ya no tienen agua para ellos ni para el ganado; el agua tampoco sirve para riego.

Más cerca, en Argentina, estamos viendo que los productores están consumiendo manzana chilena. En el valle del río Negro, gran productor de manzana para exportación al mundo, ahora están consumiendo manzana chilena "*fracking free*". Las manzanas vienen con un sellito que dice que está libre de *fracking.*

Como decía, cuando se busca la palabra *fracking* en internet dice que es caro. Sí, es carísimo. Es como si uno se quedara en el medio de la Ruta N° 26 o de la N° 4 -por nombrar alguna de las que conozco por las que circula poca gente- y se quedara sin combustible. A más de uno nos ha pasado eso. Entonces, "le pegamos la chupada" a la manguerita, pero de entrada no sale y tragamos combustible. Pongo ejemplos medio camperos porque capaz que explican mejor la situación. No se puede sacar porque son las últimas gotas de un petróleo que está como en la arena. Después, pasa un paisano y

nos dice: "¿Por qué no le echas agua al tanque?" La idea no está mal. Se le echa agua, se chupa todo y, después, fuera del tanque, se separan. La idea es maravillosa, pero después ¿quién, que tenga sed, se toma el agua que estuvo en el tanque, en contacto con el gasoil? Nadie. Ese volumen de agua que agregamos al tanque quedó contaminada.

Para el *fracking* se usan cientos de millones de litros de agua y se trabaja con arenas especiales. Para nosotros podría ser un buen negocio exportar arena -tenemos de primera calidad- para *fracking*; estaríamos colaborando con la contaminación del planeta.

Cientos -500 o 600- de moléculas químicas -parte minoritaria, pero importante- se mantienen bajo lo que se denomina secreto profesional; en algunas fotografías tomadas en Argentina se ve que vienen con el sello de material nuclear, radiactivo. Todo eso se inyecta para después sacar, con el agua, esas pocas gotas de petróleo. Por eso en la definición dice que es caro, contaminante y polémico.

Nosotros decimos que son todos venenos. ¿Por qué, como país del llamado Tercer Mundo, tenemos que ser como una especie de basurero para los agroquímicos tóxicos que tienen prohibidos hace décadas los países del Primer Mundo? Es el caso de uno que estaríamos prohibiendo en el Uruguay, del cual se importan 120 millones de gramos por año; ellos lo tienen prohibido hace veinte años, en algunos casos. ¿Por qué digo 120 millones de gramos? Porque los venenos se miden en gramos. Dividan esa cantidad entre la población del Uruguay.

Nosotros sabemos -quien quiera lo puede investigar; hay una contundente cantidad de datos- que esta técnica es altamente contaminante. Cualquier persona con sentido común se da cuenta de que esta técnica es altamente contaminante. El problema es que en el Uruguay se estaría desarrollando y que alguna prueba se hizo. Tenemos datos de que en esas pruebas hubo escapes y se produjeron accidentes que contaminaron las napas. Tenemos el importante acuífero Guaraní y el no tan importante, pero importante al fin, acuífero Raigón, en el sur. Después de que se contaminó, "sonó". Usted agujereó a 3.000 metros de profundidad y ya no hay tiempo para volver atrás.

Tendría que aplicarse lo que científicamente denominamos "no daño" o efecto "precaución". Eso es lo que haría un buen agrónomo cuando tiene que recomendar un agroquímico. Si lo va a recomendar, tiene que ir por el "no daño" y por el principio de "precaución".

¿Qué ventaja tiene la prohibición frente a la moratoria? Supongan que mañana la ciencia avanza. Ahora se dice que la ciencia avanza, pero a veces avanza para atrás. Si pudiéramos hablar con Marie Curie habría que preguntarle cómo le fue. La ciencia no siempre avanza hacia adelante; muchas veces, va hacia atrás. Eso es el verdadero método científico; está en discusión permanente. Nosotros estamos proponiendo la prohibición; podríamos votarla y el día de mañana -año 2030- los legisladores que tengan que optar -si definitivamente apareciera una técnica que no fuera contaminante- podrían levantar la prohibición.

La moratoria propone una discusión permanente. Viene una empresa, con determinados intereses económicos, como que suban sus acciones -solamente-, como ya pasó en el Uruguay. Entonces, suben las acciones de la empresa porque dice: "probablemente descubrí petróleo en Uruguay".

Al votar la prohibición al *fracking,* mañana, los legisladores pueden levantar la prohibición; no hay ningún problema. Tenemos que estar seguros de que la cantidad de información que tenemos es abundante como para decir que está en riesgo la calidad del agua. ¡Y vaya si es importante la calidad del agua en nuestro país! No es solamente la

contaminación del agua, sino también de la tierra y el aire porque una parte muy importante de esos ciento de millones de litros agua que se inyectan, después, quedan en lo que se denominan piletas. No sería recomendable para una rana intentar nadar en esa pileta.

Les agradezco mucho por recibirme. Nosotros vamos a seguir en esto. Son mis temas y los seguimos hace bastante tiempo. Cualquier información que necesiten para aclarar la que ya hemos brindado para que se proceda a la prohibición estamos dispuestos a aportarla, ya sea de manera oral o escrita.

Les solicito que me inviten a la reunión que realicen cuando vengan las autoridades del Ministerio. Mi intención no es debatir, sino escuchar de manera directa por qué ellos argumentarían -aún no se sabe- la moratoria.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Gracias a usted, señor diputado.

No tenga dudas de que cuando el Ministerio nos envíe el informe se lo haremos llegar y que lo invitaremos a venir el día que ellos concurran a la Comisión.

No habiendo más temas, se levanta la reunión.

